



# CROWDFUNDING ALS INNOVATIVE START-UP FINANZIERUNG

## AUSWERTUNG DER ONLINE-STUDIE DES ENTRE- PRENEURSHIP CENTERS ZUR BEURTEILUNG DER OPTION CROWDFUNDING DURCH START-UPS

Prof. Dr. rer. pol. Reza Asghari (Hrsg.), Dagmar Wilgeroth, Svenja Rink  
Gemeinsamer Lehrstuhl für Entrepreneurship der TU Braunschweig und der Ostfalia  
Hochschule



# CROWDFUNDING ALS INNOVATIVE START- UP FINANZIERUNG

## EINE STUDIE DES ENTREPRENEURSHIP CENTERS

### ZIEL DER STUDIE

Ziel der Studie ist die Erforschung der Einstellung von aktuellen und potentielle Start-ups zu dieser noch vergleichsweise jungen Finanzierungsmöglichkeit.

### STUDIENDESIGN

Online-Studie mit 115 Befragten

Die Befragten waren ausschließlich junge Unternehmensgründer

### ERHEBUNGS- UND ANALYSEZEITRAUM

August-Dezember 2014

### CROWDFUNDING ALS FINANZIERUNGSTOOL

Wie beurteilen (potentielle) Gründer dieses Tool?

Wie beurteilen sie die Zukunft des Crowdfunding?

Welche Optimierungsansätze sehen sie?

Wie sind die Einstellungen zu rechtlichen Regelungen?

Das Entrepreneurship Center suchte mit einer nationalen Online-Studie nach Antworten.

## INHALT

Abbildungsverzeichnis .....	4
Bildverzeichnis .....	4
Einführung .....	5
Das Ziel der Studie .....	6
Studiendesign .....	6
Demographische Daten .....	6
Gründungsstatus und Gründungsunterstützung .....	7
Das Thema Crowdfunding ist in der Gründerszene etabliert .....	8
Bekanntheit von Crowdfunding Projekten .....	8
Bekanntheit von Crowdfunding Plattformen .....	9
Das Konzept Crowdfunding wird sehr positiv gesehen .....	10
Unterstützung eines anderen Start-ups .....	12
Planung einer eigenen Crowdfundingkampagne .....	13
Gründe gegen eine eigene Crowdfunding-Kampagne .....	13
Typologie der Crowdfunding Modelle .....	14
Crowddonation .....	14
Rewards-based Crowdfunding .....	14
Crowdlending .....	15
Crowdinvesting .....	15
Bewertung der verschiedenen Crowdfunding-Typen .....	15
Finanzierungsmechanismen der Plattformen .....	16
Nebeneffekte des Crowdfunding .....	17
Die Zukunft des Crowdfunding .....	18
Verbesserte Rechtssicherheit als Erfolgsfaktor .....	19
Verbesserung der Akzeptanz des Crowdfunding .....	20
Mögliche Optimierungsansätze für Crowdfunding .....	21

Zusammenfassung.....	23
Exkurs: Regulatorien in Bezug auf Crowdgelder.....	25
Bilanzielle und steuerliche Behandlung der Crowdgelder.....	25
Crowddonation .....	25
Rewards-based Crowdfunding .....	25
Crowdlending .....	26
Crowdinvesting.....	26
Quellenverzeichnis .....	28

## ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Demographie – Geschlecht der Befragten .....	6
Abbildung 2: Demographie – Alter der Befragten.....	6
Abbildung 3: Unternehmensphase .....	7
Abbildung 4: Gründungsunterstützung .....	7
Abbildung 5: Bekanntheit des Begriffs 'Crowdfunding' .....	8
Abbildung 6: Bekanntheit von Crowdfunding Projekten .....	8
Abbildung 7: Bekanntheit von Crowdfunding Plattformen .....	9
Abbildung 8: Zusätzliche Bekanntheit von Crowdfunding Plattformen .....	10
Abbildung 9: Bewertung des Konzepts Crowdfunding .....	11
Abbildung 10: Bereitschaft ein Start-up zu unterstützen .....	12
Abbildung 11: Bereitschaft, das eigene Projekt durch Crowdfunding zu finanzieren .....	13
Abbildung 12: Gründe gegen die Finanzierung des eigenen Projekts durch Crowdfunding .....	14
Abbildung 13: Bewertung der einzelnen Crowdfunding-Typen.....	16
Abbildung 14: Bewertung der Finanzierungsmechanismen .....	17
Abbildung 15: mögliche nicht-finanzielle Aspekte des Crowdfunding.....	18
Abbildung 16: Beurteilung der Zukunft des Crowdfunding .....	19
Abbildung 17: Bedarf an mehr Rechtssicherheit .....	19
Abbildung 18: Rechtliche Rahmenbedingungen als Hemmnis für Crowdfunding .....	20
Abbildung 19: Beurteilung von Verbesserungsansätzen für Crowdfunding in Deutschland.....	21
Abbildung 20: Mögliche Optimierungsansätze .....	22

## BILDVERZEICHNIS

Titelbild: Rocio Lara, [www.flickr.com/photos/analogica/](http://www.flickr.com/photos/analogica/), Hintergrundfarbe modifiziert

## EINFÜHRUNG

Neben den klassischen Finanzierungsmodellen für Start-ups wie Kredite, Fördermittel und Angels-Investments hat sich die Finanzierung durch die Menge – die Crowd – mittlerweile durchgesetzt.

Der Grundgedanke hinter Crowdfunding und Crowdinvesting ist so einfach wie wirkungsvoll: man motiviert mit seinem Projekt viele Personen, viele – vergleichsweise kleine - Geldbeträge investieren, um am Ende ein großes Finanzierungsvolumen zu haben, mit dem die eigene Geschäftsidee umgesetzt werden kann.

Start-ups können mit Hilfe dieser Finanzierungsart Kapital für ihr Unternehmen sammeln. Die Investoren, also die Crowd, kann üblicherweise auf bestimmten Plattformen dem Unternehmen Geld zur Verfügung stellen. Die Start-up Unternehmen haben auf diesen Plattformen die Möglichkeit, anhand von Videos, Texten etc. ihre Geschäftsmodelle vorzustellen. Ist die Crowd interessiert, kann sie investieren.

Das Unternehmen hat dabei im Voraus festgelegt, in welcher Höhe sich die Investoren beteiligen können. Im Gegenzug für den Investitionsbetrag, erhält der Crowdinvestor einen Ertrag. Diese Erträge, oft auch Goodies genannt, können unterschiedliche Formen, von der Beteiligung bis zum reinen Dankeschön, haben.

## DAS ZIEL DER STUDIE

Ziel der Studie war die Erforschung der Einstellung von Start-ups zu dieser noch vergleichsweise jungen Finanzierungsmöglichkeit.

Die Befragten waren ausschließlich Gründer.

## STUDIENDESIGN

### Demographische Daten

Insgesamt haben 115 Personen an der Befragung teilgenommen. Davon waren 76% männlich und 20% weiblich. Das Alter der Befragten lag größtenteils zwischen 21 und 30 Jahren.

Geschlecht der Befragten		
Befragte gesamt	115	100%
Weiblich	23	20%
Männlich	87	76%
Keine Angabe	5	4%

Abbildung 1: Demographie – Geschlecht der Befragten

Alter der Befragten		
Befragte gesamt	115	100%
21 – 30 Jahre	65	57%
31 – 40 Jahre	27	23%
41 – 50 Jahre	12	10%
über 50 Jahre	9	8%

Abbildung 2: Demographie – Alter der Befragten

## Gründungsstatus und Gründungsunterstützung

Knapp die Hälfte der Befragten befindet sich mit ihrem Unternehmen noch in der Seedsphase. Doch sind in der Stichprobe auch Start-ups, die sich bereits etabliert haben. 10% der Befragten gaben an, dass ihr Unternehmen seit mehr als 4 Jahren besteht.

Unternehmensphase		
Befragte gesamt	115	100%
< 1 Jahr	61	53%
1 - 2 Jahre	18	16%
3 - 4 Jahre	9	8%
> 4 Jahre	11	10%
Keine Angabe	16	14%

Abbildung 3: Unternehmensphase

50% der Befragten hatten bzw. haben bei ihrer Gründung keine Unterstützung durch eine Gründungsberatungsstelle einer Hochschule erhalten. 32% dagegen haben und nehmen diese Dienstleistung in Anspruch. Diese Zahl betont die Bedeutung dieser speziellen Form der Gründungsunterstützung.

Unterstützung durch eine Gründungsberatungsstelle einer Hochschule		
Ja	37	32%
Nein	57	50%
Keine Angabe	21	18%

Abbildung 4: Gründungsunterstützung



## DAS THEMA CROWDFUNDING IST IN DER GRÜNDERSZENE ETABLIERT

91% der Gründer bzw. Gründungsinteressierten kennt den Begriff Crowdfunding. Ein Drittel kennt den Begriff bereits mehr als zwei Jahre.

Wie lange ungefähr kennen Sie den Begriff schon?		
Befragte gesamt	115	100%
Weniger als 6 Monate	2	2%
Weniger als 1 Jahr	19	17%
Weniger als 2 Jahre	56	49%
Weniger als 5 Jahre	35	30%
Länger als 5 Jahre	3	3%

Abbildung 5: Bekanntheit des Begriffs 'Crowdfunding'

## Bekanntheit von Crowdfunding Projekten

83% derer, denen Crowdfunding ein Begriff ist, kennen auch Projekte, die mit Crowdfunding finanziert wurden. Die häufigsten Nennungen erhielten das Start-up PROTONET mit dem Produkt ‚sichere Server‘ und die Produktion des Films ‚STROMBERG‘. Insgesamt wurden 70 verschiedene Projekte aufgezählt.

Damit zeigt sich, dass diejenigen, die sich generell für das Thema Crowdfunding interessieren auch den unterschiedlichsten Crowdfunding-Projekten aufmerksam gegenüber stehen. Ob investiert wird, hängt allerdings noch von zusätzlichen

### „welche Crowdfunding Projekte kennen Sie?“

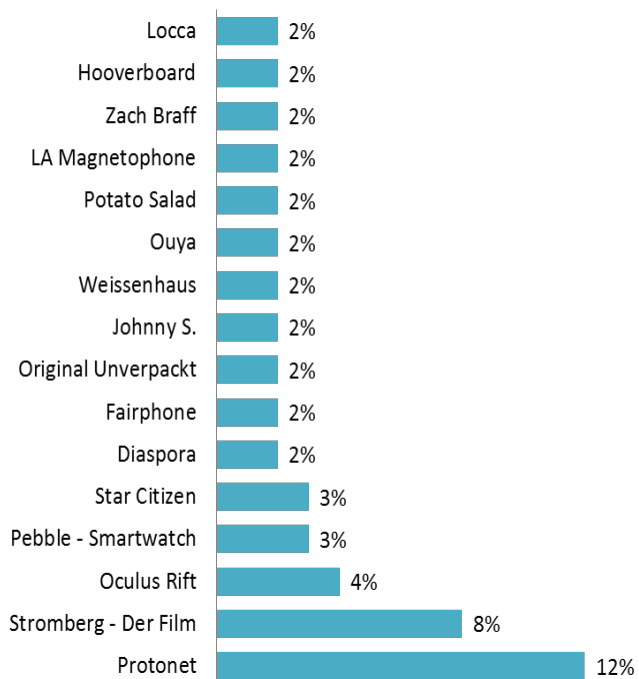


Abbildung 6: Bekanntheit von Crowdfunding Projekten

Faktoren ab.

Die Investition in die Produktion des Stromberg Filmes hat sich für mehr als 3000 Kleinanleger gelohnt. Der Film nahm innerhalb einer Woche über 1 Million Euro ein und schüttete die Gewinne an die Investoren aus.

## Bekanntheit von Crowdfunding Plattformen

Crowdfunding Projekte werden überwiegend über Crowdfunding Plattformen kommuniziert. Am bekanntesten ist die amerikanische Crowdfunding-Plattform **Kickstarter**, die 83% der Gründungsinteressierten kennen. Dicht dahinter mit 70% ist das deutsche Pendant **Startnext**. Beide sind rewards-based Crowdfunding Plattformen. **Seedmatch** ist die bekannteste Crowdinvesting- Plattform, rund 56% gaben an, diese Plattform zu kennen.

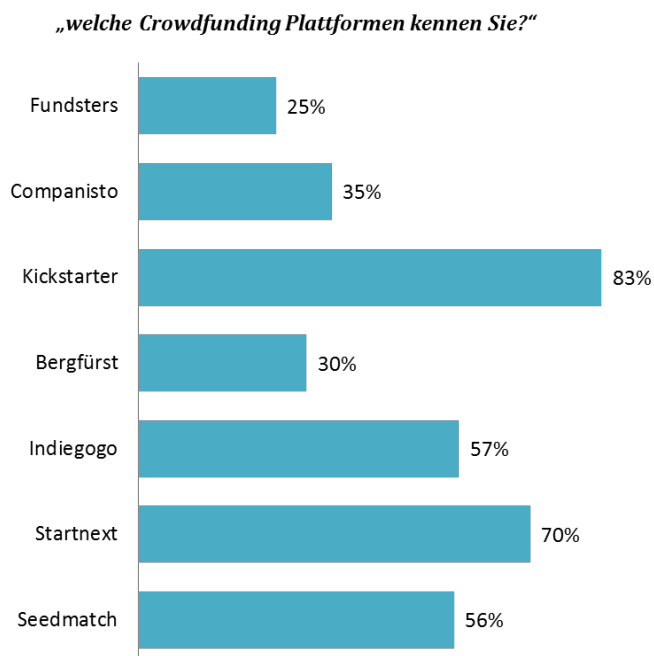


Abbildung 7: Bekanntheit von Crowdfunding Plattformen

Insgesamt ist der Markt der Plattformen für Crowdfunding und Crowdinvesting in großer Bewegung. Weltweit gibt es Schätzungen, dass über 530 Plattformen, auf denen Crowdinvesting- und Crowdfunding Projekte angeboten werden, existieren<sup>1</sup>. Dabei

<sup>1</sup> Statista.com

unterscheiden sich die Plattformen z.B. nach dem Typ des Crowdfunding oder sie richten sich nur an eine bestimmte Branche, wie beispielsweise Plattformen speziell für Musiker. Einige Plattformen fokussieren sich auch nur auf ein Bundesland oder eine bestimmte Stadt/Region. Die Plattform Mashup-Finance zum Beispiel ist für die „Schwarmfinanzierung von Bayern für Bayern“ gedacht. Gründer kennen eine Vielzahl solcher Plattformen.

*„welche Crowdfunding Plattformen kennen Sie außerdem noch?“*

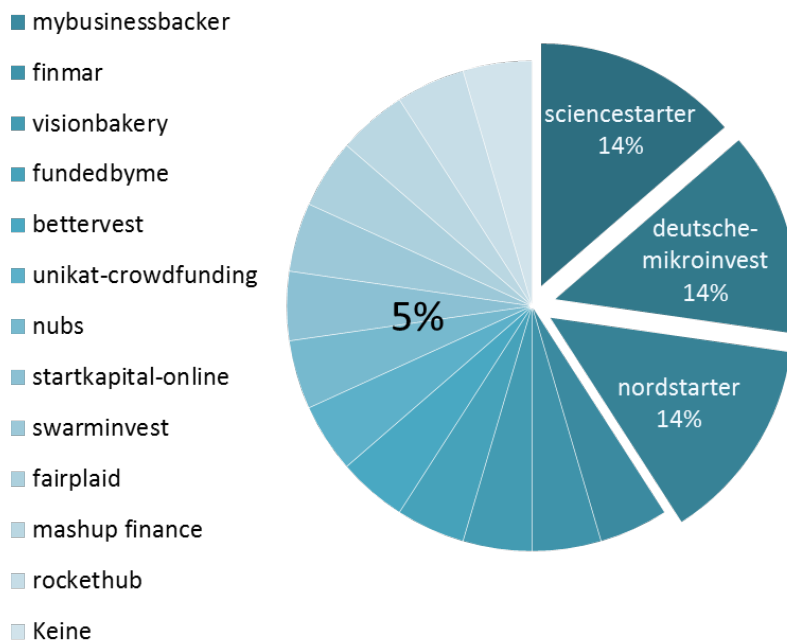


Abbildung 8: Zusätzliche Bekanntheit von Crowdfunding Plattformen

## DAS KONZEPT CROWDFUNDING WIRD SEHR POSITIV GESEHEN

Mit Crowdfunding wird versucht, Kapital für Geschäftsideen bei einer großen Menge an Menschen – der Crowd – zu sammeln. Als Gegenleistung werden die Investoren dabei auf sehr unterschiedliche Arten entlohnt.

Mehr als 90% bewerten dieses Konzept des Crowdfunding positiv. Dabei sind es 78%, die dem Konzept eine sehr gute und gute Bewertung geben.

## „wie finden Sie das Konzept Crowdfunding?“

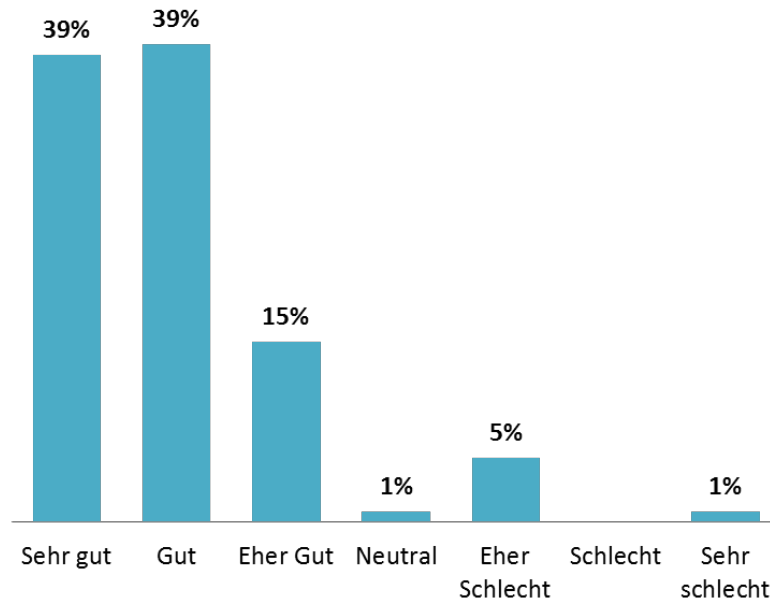
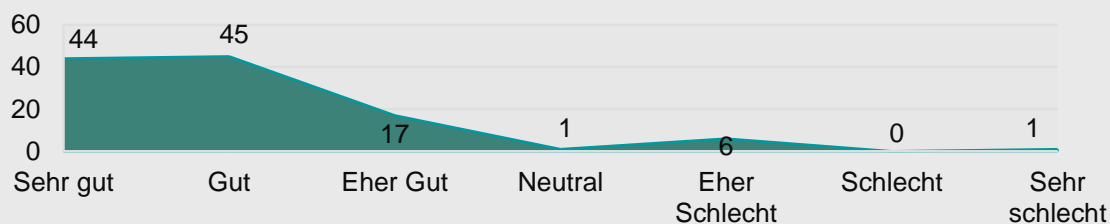


Abbildung 9: Bewertung des Konzepts Crowdfunding

Wie finden Sie das Konzept des Crowdfunding?			
<b>Teilnehmer</b>	<b>114</b>	<b>100%</b>	
<b>Sehr gut</b>	<b>44</b>	<b>39%</b>	<b>93%</b>
<b>Gut</b>	<b>45</b>	<b>39%</b>	
<b>Eher Gut</b>	<b>17</b>	<b>15%</b>	
<b>Neutral</b>	<b>1</b>	<b>1%</b>	<b>1%</b>
<b>Eher Schlecht</b>	<b>6</b>	<b>5%</b>	<b>6%</b>
<b>Schlecht</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	
<b>Sehr schlecht</b>	<b>1</b>	<b>1%</b>	

## Beurteilung des Crowdfunding Konzeptes



Der größte Kritikpunkt am Konzept Crowdfunding ist die notwendige Offenlegung der Geschäftsidee, allerdings wird dieser Punkt nur von sehr wenig Befragten genannt.

## Unterstützung eines anderen Start-ups

Bis Ende des 2. Quartals 2014 wurden in Deutschland mehr als 3.950 Projekte auf dazu gehörigen Plattformen gestartet.<sup>2</sup>

Dies zeigt eine sehr große Bereitschaft der Crowd, Geschäftsideen und Unternehmen zu unterstützen. Diese Bereitschaft kann auch durch die Studie des Entrepreneurship Center bestätigt werden. Mehr als 80% der befragten Gründer und Gründunginteressierten können sich vorstellen, ein anderes Start-up mittels Crowdfunding zu unterstützen.

### „Würden Sie mittels Crowdfunding ein anderes Startup unterstützen?“

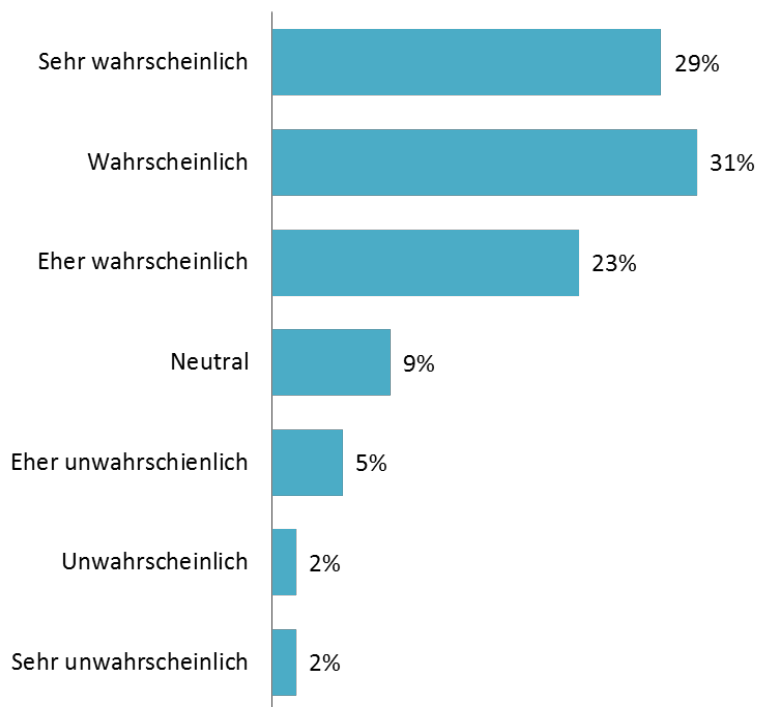


Abbildung 10: Bereitschaft ein Start-up zu unterstützen

<sup>2</sup> Statista.com

## PLANUNG EINER EIGENEN CROWDFUNDINGKAMPAGNE

Crowdfunding liegt absolut im Trend. Die Finanzierung des eigenen Projekts durch Crowdfunding streben 65% der Befragten selbst an und wollen Kapital für ihr Start-up mit einer eigenen Kampagne sammeln. Legt man die Erfolgsquoten der deutschen Plattformen zugrunde, so werden voraussichtlich über 50% von ihnen erfolgreich sein<sup>3</sup>.

*„Würden Sie mittels Crowdfunding Kapital für Ihr Startup sammeln?“*

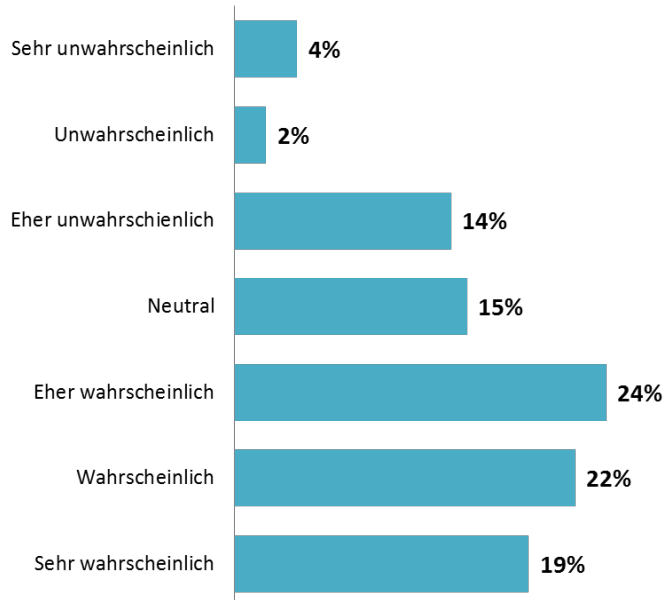


Abbildung 11: Bereitschaft, das eigene Projekt durch Crowdfunding zu finanzieren

### Gründe gegen eine eigene Crowdfunding-Kampagne

Finanzierung des eigenen Projekts durch Crowdfunding ist jedoch nicht für alle Gründer das ideale Instrument. Etwa 20% sind eher abgeneigt, eine eigene Kampagne durchzuführen.

Die Ursachen sind unterschiedlich. 33 % halten ihr Produkt für ungeeignet, für 25% ist der sehr hohe Arbeitsaufwand der Grund, sich gegen eine Crowdfunding Kampagne zu entscheiden.

Die unübersichtliche Anzahl der Investoren mit kleinen Beteiligungsanteilen ist ein weiteres Negativmerkmal für 17% der Gründungsinteressierten.

<sup>3</sup> Statista.com

*„Weshalb würden Sie Crowdfunding eventuell nicht nutzen?“*



Abbildung 12: Gründe gegen die Finanzierung des eigenen Projekts durch Crowdfunding

## TYOLOGIE DER CROWDFUNDING MODELLE

### CROWDDONATION

Das donation-based Crowdfunding, ist Crowdfunding ohne Gegenleistung. Hiermit werden mit Vorliebe wohltätige und gemeinnützige Projekte unterstützt. Die Crowd sieht das Gemeinnützige und Wohltätige in den Projekten und spendet.<sup>4</sup>

### REWARDS-BASED CROWDFUNDING

Bei dem rewards-based Crowdfunding erhält der Investor im Gegenzug für das Kapital entweder das produzierte Produkt, die Dienstleistung oder andere materielle Goodies - z.B. in Form eines T-Shirts, Bechers etc. Die Gegenleistung erfolgt in jedem Fall materiell und nicht finanziell.

Bevorzugt wird das rewards-based Crowdfunding bei Finanzierungen für Projekte im künstlerischen oder kreativen Bereich genutzt. Dabei werden häufig Filme und Dokumentationen sowie Musik-Projekte, aber auch Ideen zu Produktneuschöpfungen finanziert.<sup>5</sup>

<sup>4</sup> Familie Gräf Holding GmbH, Crowdfunding für die Start-up-Finanzierung, Crowdfunding Spenden-Basis.

<sup>5</sup> Green Rocket GmbH, Ist Crowdfunding immer Crowdfunding, Rewards-based Crowdfunding.

## CROWDLENDING

Das lending-based Crowdfunding, kurz Crowdlending, ist ein Kredit der Crowd an das Unternehmen. Diese Mikrokredite sind Peer-to-Peer Kredite, von Internetnutzern zu Internetnutzern.<sup>6</sup> Viele kleine Beträge werden von der Plattform zu einem großen Kredit zusammengetragen und an das Unternehmen ausgezahlt. Die Kreditgeber erhalten auf ihren Geldbetrag einen im Voraus festgelegten Zinssatz, der in der Regel monatlich ausgezahlt wird. In Deutschland ist das Crowdlending noch sehr unbekannt und wird fast ausschließlich im privaten Bereich genutzt, jedoch nur sehr selten für Existenzgründungen.

Das Crowdlending eignet sich für folgende Unternehmen:

1. Kapitalgesellschaften, die seit mindestens zwei bis drei Jahren bestehen und einen Kreditbedarf von maximal 150.000€ haben
2. Sowie Gründer, Einzelunternehmer oder Personengesellschaften mit einem Bedarf bis 25.000€

Voraussetzung hierfür sind positive Gewinne, die eine Rückzahlung der Kredite gewährleistet.<sup>7</sup>

## CROWDINVESTING

Das equity-based Crowdfunding wird auch als Crowdinvesting bezeichnet, dies ist eine deutsche Wortschöpfung und kein international anerkannter Begriff.<sup>8</sup>

Bei dem Crowdinvesting unterstützen Investoren ein Start-up. Die Investoren werden am häufigsten in Form des partiarischen Darlehens an den Gewinnen des Unternehmens beteiligt. Ebenfalls können die Investoren an einem möglichen Exit beteiligt werden, d.h. wenn das Start-up an einen Großinvestor verkauft wird.

Die Motivation der Investoren ist sehr unterschiedlich. Der eine findet die Idee des Projektinitiators gut und möchte diese unterstützen, ein anderer hofft auf gute Gewinne und wieder ein anderer hofft auf eine gute Beteiligung.

## Bewertung der verschiedenen Crowdfunding-Typen

Das verbreitetste Modell ist das rewards-based Crowdfunding. Auch wenn das lending-based Crowdfunding bisher eher im privaten Bereich genutzt wurde, könnten sich Gründer vorstellen, es für eine eigene Crowdfunding-Kampagne zu verwenden. Das donation-based Crowdfunding wurde eher verhalten bewertet, was wohl daran liegt, dass dieses Modell sich mehr für soziale und ehrenamtliche Projekte eignet.

---

<sup>6</sup> Doberstein, Kredit von der Masse, Crowdlending.

<sup>7</sup> Doberstein, Kredit von der Masse, Für wen ist Crowdlending geeignet.

<sup>8</sup> VisionBakery UG, Ist equity-based Crowdfunding das bessere Crowdinvesting.



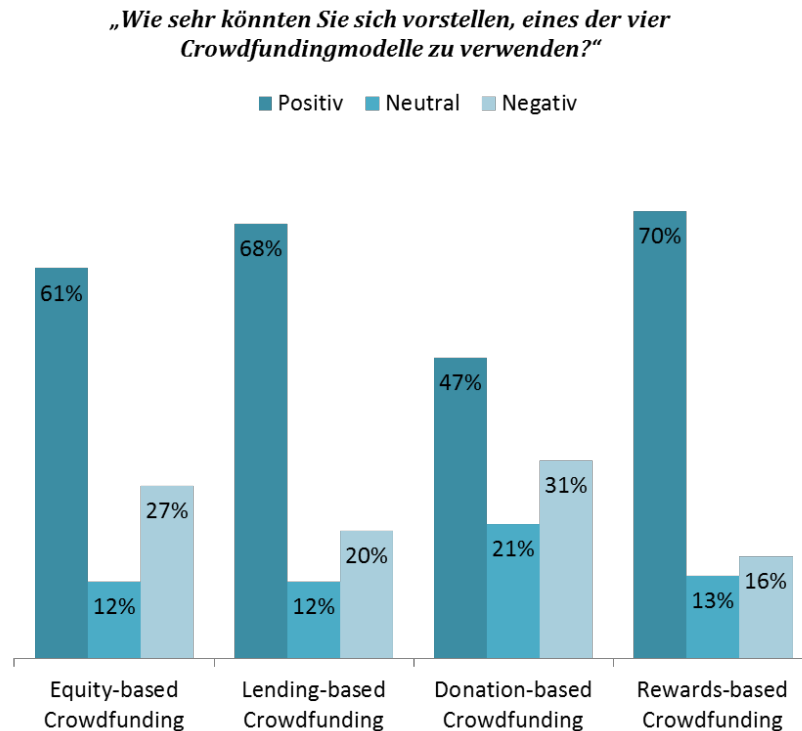


Abbildung 13: Bewertung der einzelnen Crowdfunding-Typen

## FINANZIERUNGSMECHANISMEN DER PLATTFORMEN

Im Crowdfunding und Crowdfunding werden zwei verschiedene Finanzierungsmechanismen unterschieden.

- All-or-Nothing Mechanismus, bei dem der Projektinhaber das gesammelte Kapital nur erhält, wenn eine bestimmte Funding-Schwelle überschritten wurde.
- Keep-it-All Mechanismus, bei dem der Projektinhaber das gesamte gesammelte Kapital erhält.

Die Befragten Gründer und Gründungsinteressierten bewerten den All-or-Nothing Finanzierungsmechanismus mit 70% deutlich positiver als den Keep-it-All Mechanismus.

„Wie bewerten Sie die beiden Finanzierungsmechanismen?“

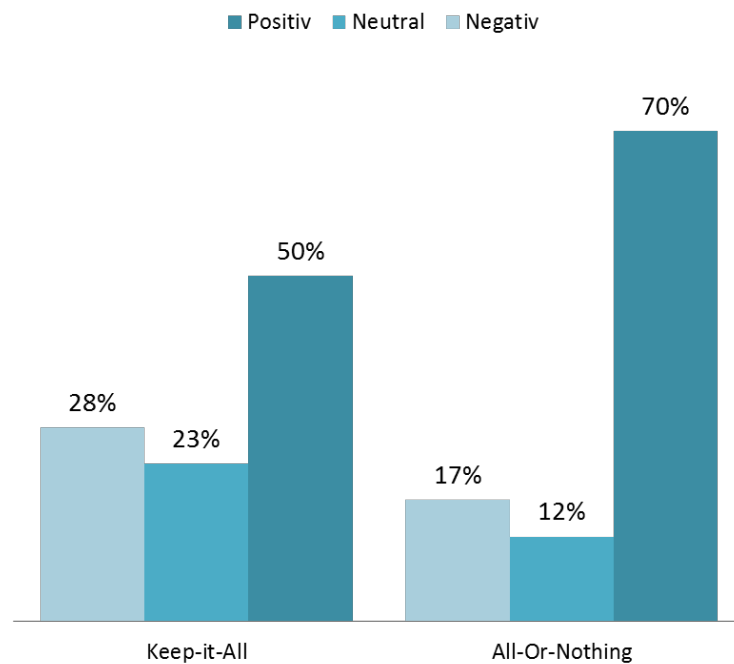


Abbildung 14: Bewertung der Finanzierungsmechanismen

## NEBENEFFEKTE DES CROWDFUNDING

Die meist genannten Nebeneffekte, die sich Gründer bei einer Crowdfunding Kampagne erhoffen würden, sind der positive PR Effekt mit 90%, darauf folgend mit 81% die Steigerung der Unternehmensbekanntheit und der Aufbau eines Kundennetzwerkes mit 76%.

Die Produktverbesserung erhoffen sich 64% aller befragten Gründer. Knapp über 50% nennen die Risikominimierung, die durch eine Crowdfunding-Kampagne erreicht werden kann als erhofften Nebeneffekt.

**„Welche Effekte würden Sie sich durch ein Crowdfundingprojekt, neben dem finanziellen Aspekt erhoffen?“**

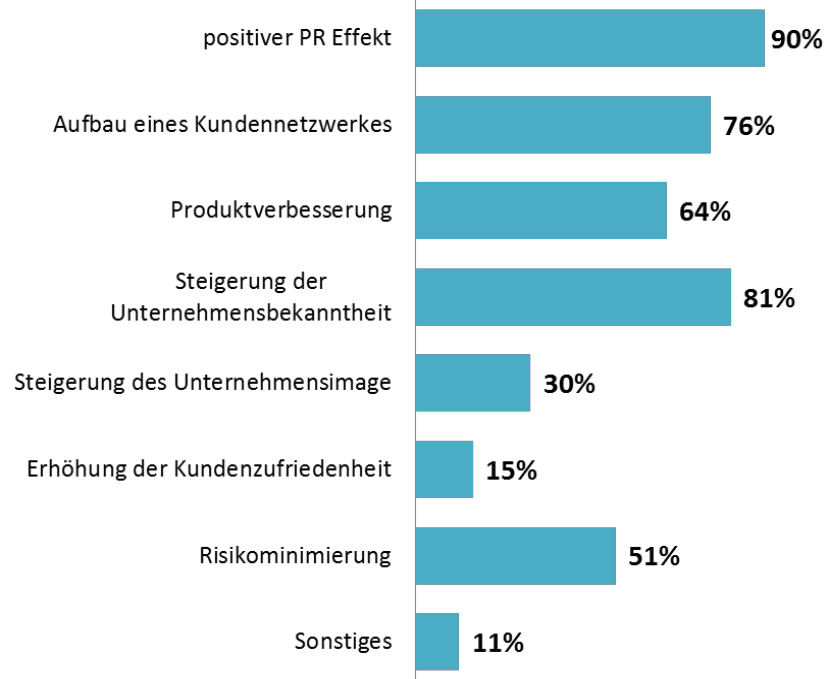


Abbildung 15: mögliche nicht-finanzielle Aspekte des Crowdfunding

## Die Zukunft des Crowdfunding

Die Zukunft des Crowdfunding wird von den Gründungsinteressierten positiv betrachtet. 90% sind der Meinung, dass die Crowdfunding Gemeinde weiter wachsen wird und 77% sehen, dass das Crowdfunding die Finanzierungslücken im Startkapitalbedarf schließen kann.

**„Wie beurteilen Sie die Zukunft des Crowdfunding?“**

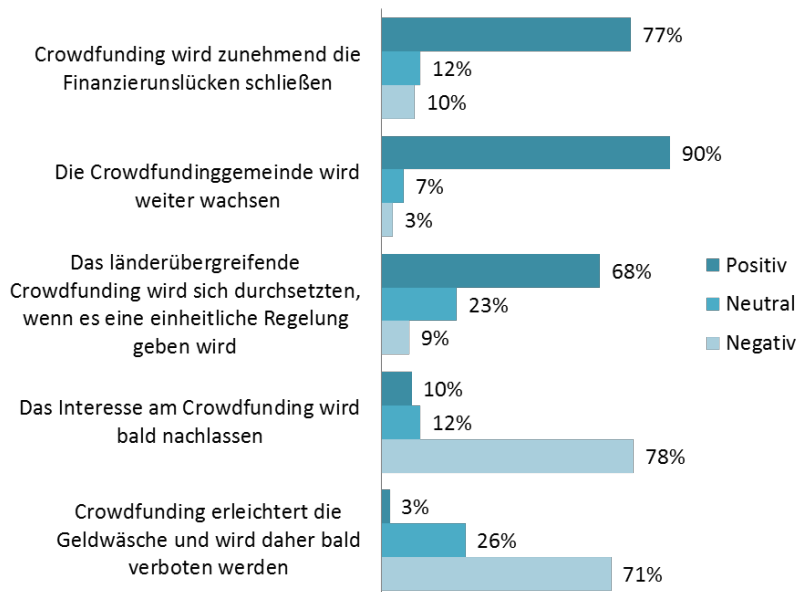


Abbildung 16: Beurteilung der Zukunft des Crowdfunding

## Verbesserte Rechtssicherheit als Erfolgsfaktor

Eine gewisse Unsicherheit herrscht bei Gründern und Gründungsinteressierten allerdings darüber, ob die Zukunftsaussichten auch so positiv sind, wenn der Staat keine ausreichende Rechtssicherheit in Bezug auf dieses Instrument gewährt. Jedoch wird auch gesehen, dass ein Zuviel an Regulierung die Entwicklung des Crowdfunding eher hemmen als fördern wird.

**„Ohne mehr Rechtssicherheit wird sich das Crowdfunding nicht weiter entwickeln“**

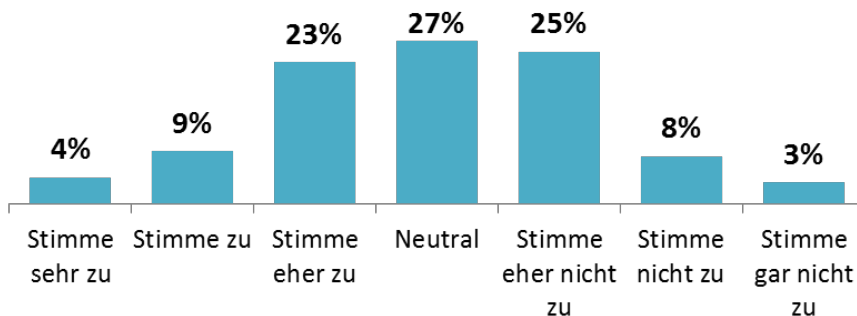


Abbildung 17: Bedarf an mehr Rechtssicherheit

**„Zu viel Regulierung von Seiten des Staates wird die Entwicklung des Crowdfunding und Crowdinvesting hemmen“**

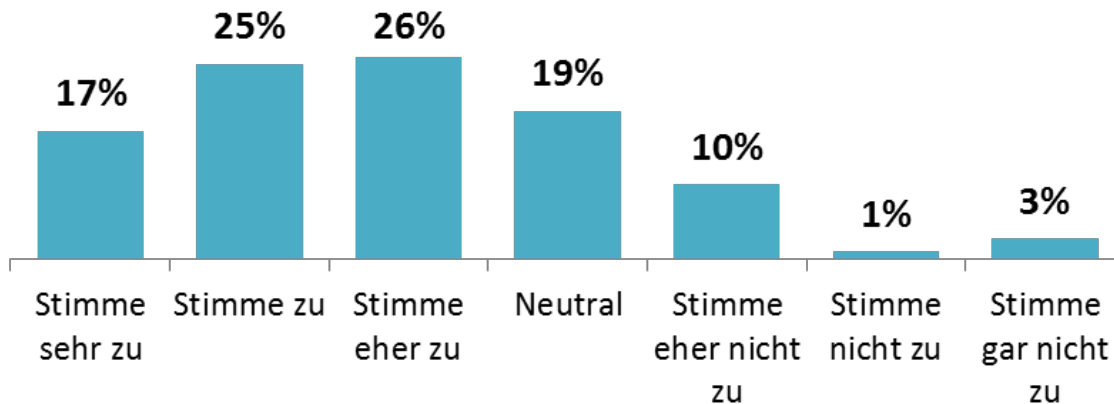


Abbildung 18: Rechtliche Rahmenbedingungen als Hemmnis für Crowdfunding

## VERBESSERUNG DER AKZEPTANZ DES CROWDFUNDING

Crowdfunding ist bereits weit verbreitet und findet viel Zuspruch in Deutschland. Allein in den ersten drei Quartalen des Jahres 2014 wurde von der Crowd ein Investitionsvolumen von rund 6,3 Millionen Euro bereitgestellt<sup>9</sup>. Dies ist ein Plus von 86% gegenüber dem Vorjahr. Über 750 Projekte mit im Durchschnitt 117 Unterstützern konnten gefördert werden<sup>10</sup>. Allerdings ist der deutsche Markt noch weit von der Entwicklung in den USA entfernt. Wie kann also die Akzeptanz für Crowdfunding in Deutschland verbessert werden?

Betrachtet man mögliche Instrumente zur Verbesserung der Akzeptanz von Crowdfunding und damit der weiteren Marktdurchdringung, so bewerten die Befragten festgelegte Qualitätskriterien und Kontrollen als am wirksamsten. Die Notwendigkeit von festgelegten Informationsvorschriften in Bezug auf die Kapitalverwendung wird mit 68% Zustimmung als wichtigste Verbesserung angesehen, um die Akzeptanz unter potenziellen Investoren zu steigern.

Maßnahmen aus dem kommunikativen Bereich werden dagegen nachrangig beurteilt.

<sup>9</sup> Für-Gründer.de – Crowdfinanzierung Ausgabe 3/2014

<sup>10</sup> Für-Gründer.de – Crowdfinanzierung Ausgabe 3/2014

**„Womit glauben Sie, könnte die Akzeptanz des Crowdfunding in Deutschland verbessert werden, sodass mehr Investoren Projekte unterstützen?“**

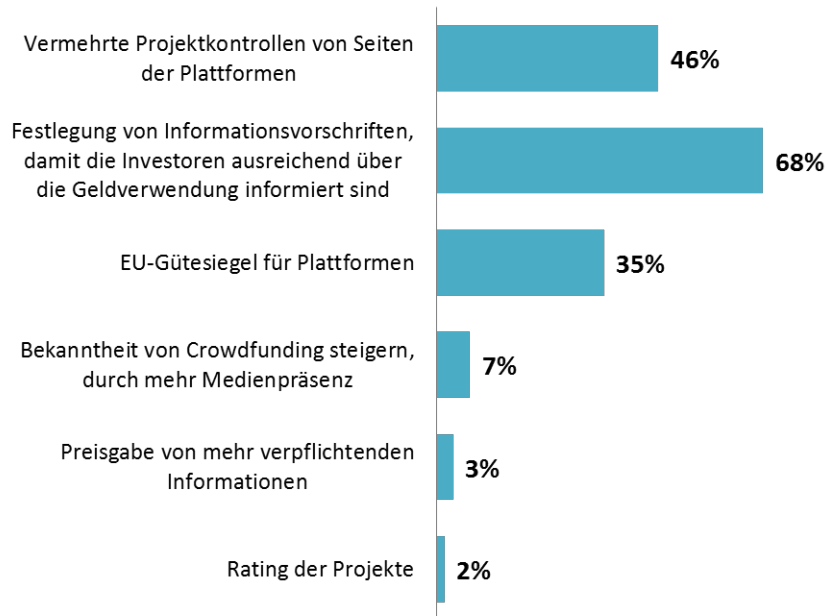


Abbildung 19: Beurteilung von Verbesserungsansätzen für Crowdfunding in Deutschland

## MÖGLICHE OPTIMIERUNGSANSÄTZE FÜR CROWDFUNDING

Crowdfunding verzeichnet nach wie vor deutliche Wachstumsraten in Deutschland. Damit dies so bleibt und eine breite Akzeptanz für dieses Instrument erzielt werden kann, sind Optimierungen notwendig. Denn nur 9% der Befragten glauben, dass das Konzept bereits ausgereift ist oder der Markt sich von selbst entwickelt.

In der Studie des Entrepreneurship Center zeigten die Befragten eine Vielzahl von unterschiedlichen Ansätzen auf mittels derer das Konzept des Crowdfunding verbessert werden könnte.

11% der Befragten zum Beispiel glauben, dass verbesserte PR Maßnahmen das Crowdfunding voranbringen können. 9% sind der Meinung, dass mehr Informationsvorschriften und damit mehr Transparenz das Crowdfunding optimieren werden.

**„Wie glauben Sie könnte das Konzept des Crowdfundings optimiert werden?“**

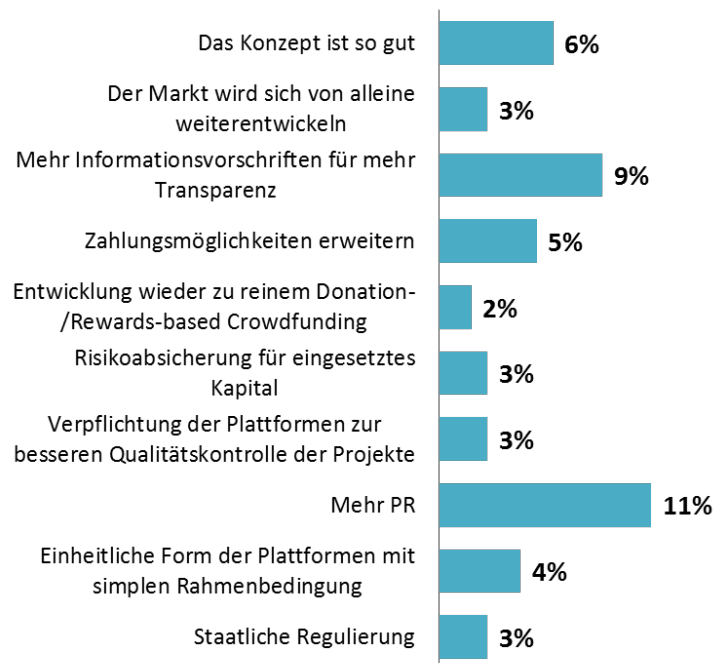


Abbildung 20: Mögliche Optimierungsansätze

Weitere interessante Ideen, allerdings mit einer geringen Anzahl von Nennungen, sind:

- Ein externes Rating der Projekte
- Ein Crowdfunding Fonds, der Gelder an die vielversprechendsten Projekte verteilt
- Eine soziale Gründungsunterstützung, bei der erfolgreiche Crowdfunding Projekte wiederum neue Projekte mit finanzieren/unterstützen

## ZUSAMMENFASSUNG

Crowdfunding wird oft als Trend angesehen, jedoch ist Crowdfunding bei Gründern sehr bekannt und wird als vollwertiges, eigenständiges Finanzierungsinstrument wahrgenommen. Innerhalb der letzten zwei Jahre schaffte es Crowdfunding, sich in Deutschland in der Gründerszene durchzusetzen.

Gründer setzen sich intensiv mit Crowdfunding auseinander, was z.B. die hohe Zahl der benannten Crowdfunding-Projekte beweist. Je bekannter ein Projekt in der Zielgruppe ist, desto einfacher ist es, die Crowd zur Investition zu motivieren. Dies demonstriert sehr anschaulich das Projekt ‚Stromberg – der Film‘, der in nur einer Woche 1 Million Euro von 3000 Kleinanlegern generieren konnte.

Aus diesem Grund ist ein sehr gutes Marketing für Crowdfunding-Projekte als wichtiger Erfolgsfaktor zu nennen.

Mehr als die Hälfte der Gründer planen ihren eigenen Finanzierungsbedarf zumindest zum Teil mittels Crowdfunding zu decken. Dabei ist ihnen bewusst, dass sich nicht alle Produkte bzw. Angebote für Crowdfunding eignen.

Gegen die Finanzierung über Crowdfunding spricht für Gründer der hohe Arbeitsaufwand, der mit einem Crowdfunding Projekt verbunden ist. Außerdem bevorzugen einige Gründer eine direkte Beziehung zu nur wenigen Investoren, statt einer eher anonymen Crowd.

Gründern ist eine Vielzahl von Crowdfunding-Plattformen bekannt, dabei spielt der Heimatmarkt keine Rolle. Der Markt der Plattformen ist in großer Bewegung und über die nächsten Jahre lässt sich ein Ausdünnungsprozess erwarten. Aber auch regionale Plattformen haben Potenzial, wenn eine regionale Crowd zur Investition motiviert werden soll.

Insgesamt wird das Instrument Crowdfunding als sehr positiv beurteilt. Der wichtigste negative Kritikpunkt ist die notwendigerweise mangelnde Geheimhaltung der Geschäftsidee.

Crowdfunding hat zusätzlich auch Netzwerk-Potential. Da 80% der Befragten sich vorstellen können andere Start-ups mittels Crowdfunding zu unterstützen, könnte daraus ein zusätzlicher Vernetzungseffekt zwischen Start-ups im In- und Ausland entstehen, der zu zusätzlichen Formen der Unterstützung über die Finanzierung hinaus entstehen kann. Eine innovative Form von Finanz- und Wissenstransfer wäre die Folge.



Die unterschiedlichen Typen von Crowdfunding, je nach Form des Rewards für den Investor, werden weitgehend positiv bewertet. Lediglich die Crowddonation ist weniger gut angesehen. Der Grund dafür könnte sein, dass sie sich vornehmlich für soziale Zwecke einsetzt und weniger für die Gründungsfinanzierung.

Wenn es um die tatsächliche Zahlung geht, präferieren Gründer den All-or-Nothing Mechanismus, bei der das Projekt das gesamte Kapital nur erhält, wenn eine bestimmte Fundingschwelle überschritten wurde.

Crowdfunding ist auch wegen einer Vielzahl von Nebeneffekten gut angesehen. Die Steigerung von Bekanntheit, positive PR-Effekte und das Potenzial, ein Kundennetzwerk aufzubauen sind die wichtigsten Faktoren.

Aus Sicht der befragten Gründer wird sich Crowdfunding in Zukunft noch weiter verbreiten. Einem länderübergreifenden Crowdfunding bescheinigen 68% eine positive Aussicht, sofern es rechtlich einheitlich Regelungen geben wird.

Mehr Rechtssicherheit wird auch als ein zukünftiger wichtiger Erfolgsfaktor für die weitere Etablierung und Durchsetzung von Crowdfunding gesehen, wobei die Zweischnidigkeit einer solchen Regelung durchaus erkannt wird und ein Zuviel an Regelung als wiederum sehr skeptisch betrachtet wird. Dadurch würde der demokratisierende Faktor dieses Instruments eingeschränkt werden und die Attraktivität von Crowdfunding würde reduziert.

Die Attraktivität von Crowdfunding für potentielle Investoren kann aus Sicht der Befragten durch festgelegte Qualitätskriterien und ein gewisses Maß an Kontrollen erhöht werden. Insbesondere Informationsvorschriften zur Information über die Geldverwendung werden hierzu genannt. Eine damit verbundene verbesserte PR erhöht die Attraktivität noch einmal zusätzlich.

## EXKURS: REGULATORIEN IN BEZUG AUF CROWDGELDER

### Bilanzielle und steuerliche Behandlung der Crowdgelder

Die folgenden Informationen stellen keine Steuerberatung dar und können diese nicht ersetzen. Jede Crowdfunding-Kampagne und jedes Unternehmen hat unterschiedliche Eigenschaften, die einen Einfluss auf die individuelle Besteuerung haben können. Daher dienen die folgenden Darstellungen lediglich als erste Orientierung.

In Bezug auf Umsatzsteuer gilt, dass Kleinunternehmer, die einen Umsatz von 17.500 € nicht überschreiten, sich von der Zahlung der Umsatzsteuer befreien lassen können (§ 19 UStG).

### CROWDDONATION

Ist der Projektinitiator gemeinnützig oder mildtätig anerkannt, so kann die Crowd einen Betrag spenden.

Eine Körperschaft ist gemeinnützig, „wenn ihre Tätigkeit darauf gerichtet ist, die Allgemeinheit auf materiellem, geistigen oder sittlichem Gebiet selbstlos zu fördern“. „Eine Förderung der Allgemeinheit ist nicht gegeben, wenn der Kreis der Personen, dem die Förderung zugutekommt, fest abgeschlossen ist, zum Beispiel Zugehörigkeit zur Belegschaft eines Unternehmens [...]“ (§ 52 AO). Mildtätig ist, wer selbstlos Personen unterstützt, die beispielsweise körperlich, geistig oder seelisch auf Hilfe angewiesen sind (§ 53 AO).

Trifft eines dieser Merkmale auf die Körperschaft zu, so können sie den Spendern eine Spendenquittung zuschicken, damit diese die Spende von der Steuer absetzen können. Eine Spende ist als Ertrag zu verbuchen und geht somit in die Gewinn- und Verlustrechnung mit ein.

### REWARDS-BASED CROWDFUNDING

Beim rewards-based Crowdfunding ist der steuerliche Aspekt nach den jeweiligen Goodies zu unterscheiden.

Die Gelder sind in jedem Fall als Betriebseinnahmen aufzuführen (§ 8 i.V.m §2 Absatz 1 Satz 1 EStG).

Viele Projektinitiatoren bieten die Möglichkeit, einen Betrag zu geben und im Gegenzug dafür wird der Name des Geldgebers genannt oder es bleibt bei einem stillen Dankeschön vom Initiator.

Diese Gelder können, sofern sie von Privatleuten kommen, als Schenkung bezeichnet werden (§ 516 BGB). Eine Schenkung ist nicht umsatzsteuerpflichtig, da sie nicht gegen Entgelt erbracht wird (§ 1 Absatz 1 Nummer 5 i.V.m §10 Absatz 1 Satz 2 UStG). Übersteigt der geschenkte Betrag 20.000€ so fällt eine Schenkungssteuer an (§ 16 ErbStG).

Erfolgt die Geldgabe von einem Unternehmen, welches im Gegenzug ihr Logo dargestellt haben möchte, handelt es sich nicht mehr um eine Schenkung. Dieser Leistungsaustausch ist dann umsatzsteuerpflichtig und wird mit 19% versteuert.

Werden Werbematerialien zur Kampagne vergeben, so geht man mit den Investoren einen Kaufvertrag ein. Bei Goodies ist dann die Mehrwertsteuer mit zu verrechnen, denn es muss Umsatzsteuer gezahlt werden. In der Regel müsst ihr diese mit 19% versteuern, jedoch gibt es einige Güter, die mit dem verringerten Steuersatz von 7% versteuert werden (§ 12 Absatz 2 Nr. 7a).

## CROWDLENDING

Die hier erhaltenen Mikrokredite, stellen kein Einkommen dar und sind daher nicht zu versteuern. Allerdings werden sie üblicherweise verzinst.

Die Plattform zencap.de beispielsweise übernimmt dies als Dienstleistung für den Initiator eines Crowdfunding-Projekts d.h. es muss nicht an jeden Kreditgeber einzeln der spezielle Zinsbetrag überwiesen werden, sondern die gesamte Zinssumme wird an zencap überwiesen, die wiederum die Einzelbeträge an die Kreditgeber überweisen.

Der Buchungssatz für die Kredite lautet dann: Bank an Verbindlichkeiten gegenüber „Crowd“.

## CROWDINVESTING

Das equity-based Crowdfunding hat sich in den letzten Jahren von der stillen Beteiligung über Genussrechte bis hin zum partiarischen (Nachrang-)Darlehen entwickelt. Nur noch sehr wenige Plattformen bieten eine der anderen Beteiligungsformen an.

Diese drei Beteiligungsformen nennt man Mezzanine Finanzierungsinstrumente. Die Bergfürst GmbH beispielsweise bietet im Gegensatz dazu auf ihrer Seite eine Eigenkapitalbeteiligung in Form von Aktien an, die der Investor von den dort vorgestellten Unternehmen erwerben kann. Diese Art der Finanzierung nennen sie Neo Investing.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Bergfürst Bank AG, Über Bergfürst, Das ist Bergfürst.

Das partiarische Nachrangdarlehen unterscheidet sich im Wesentlichen von einem normalen Kredit dadurch, dass die Verzinsung abhängig ist vom Gewinn des Unternehmens und dass der Kredit erst nach anderen Gläubigern des Unternehmens beglichen wird. Rechtlich gesehen unterliegt das partiarische Nachrangdarlehen weitestgehend der Vertragsfreiheit<sup>12</sup>. Die Vertragslaufzeiten liegen in der Regel zwischen 3 und 8 Jahren.

Im Allgemeinen wird dem partiarischen Nachrangdarlehen eine geringe Grundverzinsung unabhängig vom Ertrag des Unternehmens zu Grunde gelegt. Dazu kommt dann die gewinnorientierte Verzinsung. Eine Verlustteilnahme und eine Nachschusspflicht bestehen nicht. Ebenso wenig wie eine Informations- oder Kontrollpflicht, das heißt es gibt keine Verpflichtung, die Investoren über den Zustand des Unternehmens zu informieren. Häufig wird vertraglich festgelegt, dass das Unternehmen den Investoren den Jahresabschluss zusenden muss, damit diese wenigstens einen Überblick über die Lage des Unternehmens bekommen.<sup>13</sup>

Investoren erhalten keine Mitspracherechte und eine Exit-Beteiligung ist nicht zwangsläufig, bisher kann das Unternehmen selber entscheiden, ob es die Investoren daran beteiligen würde oder nicht.<sup>14</sup>

Das Mezzanine Kapital hat zwar Eigenkapitalcharakter, wird jedoch im Rahmen des partiarischen Nachrangdarlehens als Fremdkapital eingestuft und auch als dieses in der Bilanz aufgeführt.

Interessant an dem partiarischen Nachrangdarlehen ist, dass hierbei keine Prospektpflicht besteht. Das Nachrangdarlehen ist weder als Wertpapier im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes noch als Vermögensanlage nach dem Vermögensanlagegesetz einzustufen<sup>15</sup>.

---

12 § 488 ff. BGB

13 Hufnagel-Siedlatzek, Crowdfunding – Teil VII, Auf einen Blick.

14 Hufnagel-Siedlatzek, Crowdfunding – Teil VII, Auf einen Blick.

15 § 2 WpHG und § 1 VermAnlG

## QUELLENVERZEICHNIS

- BEIER, MICHAEL / WAGNER KERSTIN, Das richtige Timing beim Crowdfunding – Eine explorative Studie zu Projekten auf 100-days.net, Discussion Paper on Economics and Entrepreneurial Management, Chur 2014.
- BERGFÜRST BANK AG, Über Bergfürst, <<https://de.bergfuerst.com/ueber-bergfuerst>>, (letzter Aufruf: 05.09.14, 11:26Uhr).
- BLOHM, IVO / LEIMEISTER, JAN MARCO / WENZLAFF, KARSTEN / GEBERT, MICHAEL, (Hrsg.), Crowdfunding-Studie 2013/2014 – Analyse, Perspektiven und Erfolgsfaktoren innovativer Unternehmens- und Projektfinanzierungsformen, Berlin 2013.
- BRAINPOOL ARTIST & CONTENT SERVICES GMBH, Stromberg der Film – Geschichte, <<http://www.stromberg-der-film.de/Ueber-den-Film/Geschichte>>, (letzter Aufruf: 20.08.14, 16:13 Uhr).
- COMPANISTO GMBH, Crowdfunding für Start-ups und Crowdinvesting, <<https://www.companisto.com/de/crowdinvesting-vs-crowdfunding>>, (letzter Aufruf: 05.09.14, 11:29Uhr).
- FAMILIE GRÄF HOLDING GMBH, Crowdfunding für die Start-up-Finanzierung, <<http://www.startplatz.de/Start-up/crowdfunding/>>, (letzter Aufruf: 05.09.14, 11:10 Uhr).
- GREEN ROCKET GMBH, Ist Crowdfunding immer Crowdfunding, <<https://www.greenrocket.com/crowdfunding>>, (letzter Aufruf: 05.09.14, 11:11 Uhr).
- HUFNAGEL-SIEDLATZEK, JUDITH, Crowdinvesting – Teil VII, Auf einen Blick, Stand: 28.04.2014, <<http://wss-redpoint.com/crowdinvesting-teil-vii-partiarische-nachrangdarlehen>>, (letzter Aufruf: 05.09.14, 11:59Uhr).
- JAROTSCHKIN, VIKTOR, Crowdinvesting: wie schafft man es auf die Plattform?, Stand 06.08.2014, <<http://www.fuer-gruender.de/blog/2014/08/angelop-jung-crowdinvesting>>, (letzter Aufruf: 05.09.14, 12:26Uhr).
- KICKSTARTER INC., Creator Handbook, <<https://www.kickstarter.com/help/handbook/fulfillment>>, (letzter Aufruf: 05.09.14, 12:53Uhr).
- KICKSTARTER INC., Creator Questions, <<https://www.kickstarter.com/help/faq/creator+questions>>, (letzter Aufruf: 05.09.14, 13:16Uhr).
- PROTONET GMBH, Protonet 2, <<https://www.seedmatch.de/Start-ups/protonet-2>>, (letzter Aufruf: 20.08.14, 13:50 Uhr).
- SEEDMATCH GMBH, 3... 2... 1... START!, Stand: 01.08.2011, <<http://blog.seedmatch.de/2011/08/01/3-2-1-start/>>, (letzter Aufruf: 20.08.14, 16:35 Uhr).
- SEEDMATCH GMBH, FAQ Die häufigsten Fragen von Start-ups, <<https://www.seedmatch.de/faq#Start-ups>>, (letzter Aufruf: 05.09.14, 13:48Uhr).
- SPIEGEL ONLINE GMBH, Crowdfunding: Hamburger Start-up sammelt eine Million Euro in unter vier Stunden, Stand: 04.06.2014, <<http://www.spiegel.de/netzwelt/gadgets/crowdfunding-protonet-sammelt-eine-million-euro-a-973432.html>>, (letzter Aufruf: 20.08.14, 13:50 Uhr).
- STARTNEXT CROWDFUNDING UG, Handbuch für Starter, <<https://www.startnext.de/hilfe/handbuch.html>>, (letzter Aufruf: 05.09.14, 11:04Uhr).
- STARTNEXT CROWDFUNDING UG, Erste Projekte auf Startnext online, Stand: 05.10.2010, <<https://www.startnext.de/blog/Blog-Detailseite/b/Erste-Projekte-auf-Startnext-online-89>>, (letzter Aufruf: 20.08.14, 15:35 Uhr).
- STARTNEXT CROWDFUNDING UG, Über Startnext, <<https://www.startnext.de/info/startnext.html>>, (letzter Aufruf: 20.08.14, 15:15 Uhr).
- STEFFEN DOBERSTEIN, Kredit von der Masse: So funktioniert Crowdlending, <<http://www.gruenderkueche.de/fachartikel/kredit-von-der-masse-so-funktioniert-crowdlending>>, (letzter Aufruf: 05.09.14, 11:15).
- STILLER, JOHANNA, Was bedeutet das Alles-oder-nichts-Prinzip?, Stand: 31.05.2013, <<https://faq.startnext.de/Allgemeines/id/Was+bedeutet+das+Alles-oder-nichts-Prinzip+-5/modul/Allgemeines/aid/8>>, (letzter Aufruf: 03.09.14, 11:26Uhr).

- VISIONBAKERY UG, Ist Equity based Crowdfunding das bessere Crowdinvesting?, Stand: 16.01.2013, <<http://www.visionbakery.com/vb/blog/ist-equity-based-crowdfunding-das-bessere-crowdinvesting>>, (letzter Aufruf: 05.09.14, 11:22 Uhr).
- ZENCAP DEUTSCHLAND GMBH, Häufige Fragen von Unternehmen, <<https://www.zencap.de/unternehmen-faq-16.html>>, (letzter Aufruf: 03.09.14, 11:36Uhr).